

サロンでの気づき

サロンを訪問させて頂き、気づいたこと、聞いたことなど、お伝えしたいと思います。何かお役に立てれば嬉しいです。

なでしこジャパンがワールドカップで優勝して本当に良かったですね。

18日の月曜日は、朝早く起きてライブ観戦をしたかいたがありました。

もうだめかと思った延長後半12分、ゴールが決まった瞬間、思わず声を出してしまいました。

最後まであきらめないことの大事さを教えていただきました。私たちも負けずに頑張りましょう。



■休日の過ごし方

あるサロンの先生との会話の中で、

「お客様と楽しい会話をする。ネタづくりのために、自分の足でいろんな所に行って、自分の目でいろんなものを見て、感じる事がとても大切なんですよ。」

「美容師は、技術を磨くだけでなく、職場の仲間やいろんな人と食事をしたり、遊びに行って、次の日につながるリフレッシュした休日を過ごすことが大事です。」

「本を読んだり、人から聞いた話だけだとお客様とのコミュニケーションは深まりません。自分が実際に行って、見てきたこと、感じたことは自分のものとなり、お客様とのコミュニケーションがぐーんと深まっていきます。」と言っておられました。

充実した休日を過ごし、魅力ある自分をつくって行きましょう。

■休日に感じたこと

最近、私が休日を過ごす中で感じたことをご紹介します。

連日、うだるような暑さが続いている中、涼を求めて、広島から一時間ほど車を走らせ、小瀬川沿いに行ってきました。川原では、いたるところでたくさんの家族連れが川遊びを楽しんでいました。私も川原に降り、透き通るきれいな水に触れ、涼を楽しみました。

帰りに、川の流れが窓越しに眺められるカフェ石井でお茶をしました。

素敵なカフェでした。サイフォンで入れたコーヒーは、岩国の陶芸家がつくった可愛いカップに注がれてとてもおいしく、ゆっくりとした素敵な時間を過ごすことができました。お店の方も皆さん感じが良く、リピート客らしきお客様が多いのもうなづけます。



素敵な器に
ケーキセット



その翌日は、

経営セミナーに参加しました。

お客様のリピート率、来店頻度を上げる方法として、

①メインメニューではなく、サイドメニューの中からお得なチケット回数券をつくること、②月一回の来店を4週に一回の来店にしていくだけで、年1回来店回数が増え、ちょっとした来店頻度の違いで大きく売上が変わっていくことを教えていただきました。ただし、お客様の目線に立っていること、お客様が喜ぶ以上に、スタッフが心から喜ぶことがないと成功しないということです。

お客様が来店する本当の理由は、「感動したい」からお金を払うということです。

(うれしいを味わったから・心が動いたから・日常とは違う気持ちを味わったから)

その前の週は、小田和正さんのコンサートに行きました。学生時代には、オフコースのレコードをカセットテープにダビングしてよく聞いたものです。還暦を過ぎた今も、あの頃の透き通った声は少しも変わっていません。

アンコールに3回もこたえ、最後まで、心を込めて唄ってくれました。

小田さんらしい心温まる素敵なコンサートでした。

これからも良い曲を書き続けて感動を与えていただきたいと思います。

まだまだ暑い日が続きますが、お盆休みまで全力で頑張ってください。

